العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)

امنح كل استفسار جاد خطوة بيع تالية واضحة

لمديري المبيعات ومسؤوليها وأصحاب الأعمال الذين ما زال مسار صفقاتهم في جدول بيانات

إتاحة مرحلية محدودة: يُعرض على بيانات توضيحية، ويُتفق على النطاق والتوقيت في عرضكم.

هل يبدو هذا مألوفاً؟

تصل الاستفسارات من الموقع وعبر الهاتف وعلى واتساب، لكن لا أحد يرى بسرعة أيّها يستحق الاهتمام، ولا من يتابعها، ولا ما الخطوة التالية.

تفقد الفرص الجيدة زخمها، وتعتمد المتابعة على الذاكرة، ولا يرى المدير مسار الصفقات حتى يحدّث أحدهم جدول البيانات.

من المشكلة إلى المكسب التجاري

رسم توضيحي للفكرة، وليس شاشة من المنتج

المشكلة
استفسارات بلا مسؤول واضح ولا خطوة تالية

←

ما يفعله فريقكم
مراجعة العميل المحتمل وتحويله إلى صفقة

←

ما تحصلون عليه
صفقة لها مسؤول على مرحلة في المسار

←

ما تكسبه منشأتكم
فرص تحافظ على زخمها

ثلاثة مكاسب عملية

اعرف من أين جاء كل استفسار

بعد إعداد استقبال الاستفسارات، يحتفظ كل عميل محتمل بالنموذج والحملة والمصدر وصفحة الهبوط.

لكل فرصة مسؤول

يصبح العميل المحتمل بعد مراجعته صفقة بخطوة واحدة، لها مسؤول وقيمة وتاريخ إغلاق.

يرى المدير ما ينتظر

تنتقل الصفقات بين مراحل تحدّدها أنت، وتظهر قيمة الصفقات المفتوحة في لوحة المتابعة.

ما يفعله فريقكم

- راجع كل عميل محتمل في سياقه على سجل العميل
- حوّل العميل المحتمل بعد مراجعته إلى صفقة بخطوة واحدة
- حرّك الصفقات على لوحة ضمن مسارات بمراحل تحدّدها أنت

المُخرَج المفيد

- عميل محتمل معلوم المصدر، بعد تهيئة استقبال الاستفسارات لتطبيقكم
- صفقة لها مسؤول وقيمة ومرحلة وتاريخ إغلاق متوقع
- لوحة لمسار الصفقات يقرؤها المدير والفريق معًا

العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)

ما يحتاجه

- **سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)**
  يُحفظ كل عميل محتمل جهةَ اتصال
- **أدوار لمسؤولي المبيعات والمديرين**
  من يتولى الصفقات ومن يراجعها
- **استقبال استفسارات الموقع، إن كنت تستخدمه**
  يُعدّ لتطبيقكم، ولا يعمل قبل إتمام هذا الإعداد
- **لربط الصفقات بالمحادثات: iConnect Inbox**
  في إتاحة مرحلية محدودة، مع قناة واتساب مفعّلة بحسابك الخاص على WhatsApp Business

ما تكسبونه عند ربطه

CRM 1 → 2

مُثبت في الاختبارات

يبقى العملاء المحتملون على سجل العميل في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)، فتحتفظ الصفقة التي يحوّلها مسؤول المبيعات بتاريخ العميل.

iField 4 → 2

مخطّط

صُمّمت iField (نسخة تجريبية محدودة) لتسجّل نتيجة الزيارة والإجراء التالي على سجل العميل الذي يقرؤه مسؤول المبيعات، أما تسليم الصفقة من الزيارة نفسها فمخطط له.

iEngage 3 → 2

مُثبت في الاختبارات

صُمّم iEngage، وهو ضمن خارطة التطوير، لبناء جماهير موافقة من سجل العميل وتسليم الفرصة التي يقبلها فريق المبيعات إلى مسؤول الصفقة.

مُثبت في الاختبارات: عُرض عاملاً في بيئات الاختبار، قبل التهيئة الخاصة بكم · مخطّط: توضيحي؛ لم يُنفَّذ بعد

كيف يستخدمه فريقكم

زائر الموقع أو العميل
يرسل استفسارًا

← عميل محتمل ومصدره، بعد تهيئة استقبال الاستفسارات لتطبيقكم

مسؤول المبيعات
يراجع العميل المحتمل في سياقه ويحوّله إلى صفقة

← صفقة لها مسؤول وقيمة وتاريخ إغلاق متوقع

مدير المبيعات
يراجع لوحة مسار الصفقات مرحلةً مرحلة

← الصفقات التي تحتاج إلى اهتمام ومن يتولى كلًّا منها

ما الذي تكسبه منشأتك؟
لكل استفسار جاد مسؤول وخطوة تالية، ويرى المدير مسار الصفقات دون جدول بيانات.

الخطوة التالية

احجزوا عرضًا مخصصًا يوضح iSales على مسار استفساراتكم وصفقاتكم

نعرضه على بيانات توضيحية وفق سير عملكم، ونتفق معاً على نطاق المرحلة الأولى.

https://iconsultants.tech/ar/iconnect/demo

التفاصيل التقنية: دليل التقييم التقني لمنصة iConnect

امسحوا الرمز لطلب العرض